



Oleh Rodly Fadly

metahad@hmetro.com.my

Tidak sah berkunjung ke Pulau Pinang jika tiada membawa 'buah tangan' Jeruk Madu Pak Ali. Sekalipun kini boleh membeli jeruk jenama ini di mana-mana sahaja, namun jika ia dibawa dari Pulau Mutiara, nilainya bukan saja lebih eksklusif bahkan sentimental.

Tidak keterlaluan dikatakan Jeruk Madu Pak Ali kini menjadi satu produk pelancongan bagi Pulau Pinang hinggalah meletakkan tarafnya sebagai buah tangan yang wajib dibeli bila kita ber-cuti atau berkunjung ke sana.

Ternyata keputusan serta keyakinan Alias Ali, 42, untuk menceburi bidang itu sejak 2009 adalah satu langkah tepat walaupun pada awalnya ramai yang kurang yakin pengusahaan jeruk mampu pergi jauh sehingga ke peringkat global.

Alias kini bukan sahaja boleh berbangga kerana jenama Jeruk Madu Pak Ali mampu mengua-

# INGAT JERUK ingat Pak Ali

*Alias guna nama bapa sebagai jenama tanda penghargaan kerana hantar dia timba pengalaman di Universiti Pasar Malam*

**PROFIL**  
**NAMA:** Alias Ali  
**JAWATAN:** Pengarah Urusan Jeruk Madu Pak Ali Enterprise, Pak Ali Food Industries dan Pak Ali Food Technology  
**LAHIR:** 11 September, 1974  
**UMUR:** 42 tahun  
**ASAL:** Bayan Lepas, Pulau Pinang  
**PENDIDIKAN:** SPVM (Elektrik)  
**ISTERI:** Norisma Ishak, 42  
**ANAK:** Mohd Amzal, 21, Mohd Akmal, 20, Mohd Aiman, 11

**ALIAS kini boleh berbangga dengan pelbagai produk jenama Jeruk Madu Pak Ali.**

FOTO RODLY FADLY

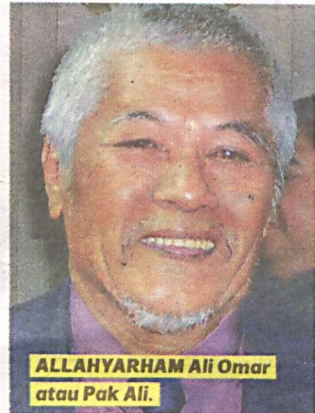


sai pasaran tempatan melalui 80 pusat jualan malah mula merentasi sempadan apabila turut dipasarkan di Dublin, Ireland dan China.

Menyingkap awal pembabitannya dalam bisnes jeruk itu, Alias berkata, dia mendapat idea untuk mencuba perusahaan itu selepas melihat jualan jeruk di pasar malam dan ekspso jualan mendapat sambutan.

"Saya melihat bisnes jeruk mempunyai potensi untuk dikomersial dan dikembangkan jika kena strategi pemasarannya. Apatah lagi ketika itu tidak ramai Bumiputera yang menceburi perniagaan ini, kalau adapun hanya secara kecil-kecilan, selebihnya dimonopoli kaum lain.

"Bermula dengan modal RM30,000 hasil wang simpanan dan hanya tiga pekerja, saya memulakan perusahaan jeruk madu ini secara kecil-kecilan di premis yang disediakan oleh PERDA (Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang) di Simpang Ampat Tasik, Seberang Perai, di bawah skim IKS (Industri Kecil dan Sederhana).



"Berebkal sebuah lori kecil, saya menjelajah ke seluruh pelosok kampung di Pulau Pinang, Perlis, Kedah dan Perak untuk mencari buah-buahan untuk dijadikan jeruk. Cabaran awal yang saya tempuhi ialah kesukaran untuk mendapatkan bekalan kerana ketika itu tidak ramai mengusahakan tanaman pokok buah-buahan jeruk secara komersial.

"Apabila Jeruk Madu Pak Ali mula mendapat sambutan, ada pihak menabur fitnah dengan menuduh kami tidak mengusahakan sendiri jeruk ini sebaliknya mendapat bekalan daripada pengusaha jeruk sedia ada dan melabelkan semula atas nama Jeruk Madu Pak Ali.

Mengenai jenama 'Pak Ali', Alias menjelaskan, ia adalah sebagai penghar-

"Tuduhan ini secara tidak langsung memberi imej tidak baik kepada jenama kami. Ternyata ia sengaja disebarkan oleh pihak tidak bertanggungjawab untuk memusnahkan perniagaan saya yang baru hendak berkembang.

"Alhamdulillah, walaupun menghadapi cabaran itu, hanya dalam tempoh setahun, Jeruk Madu Pak Ali mula dikedir dan mendapat sambutan sangat menggalakkan sehingga kami mampu menghasilkan sebanyak 10 tan jeruk sebulan.

"Daripada masa ke masa, Jeruk Pak Ali Enterprise mengembangkan perniagaan ini serta menambah bilangan pekerja dengan membuka peluang pekerjaan kepada penduduk setempat terutama ibu tunggal dan golongan asnaf.

"Hari ini, saya mengajik lebih kurang 120 pekerja tetap di samping pekerja sambilan yang beroperasi dari rumah di mana pengeluarannya kini mencecah 250 tan sebulan," kata Alias.

Mengenai jenama 'Pak Ali', Alias menjelaskan, ia adalah sebagai penghar-

gaan kepada ayahnya yang menjadi pendorong utama untuk beliau menceburi bidang perniagaan sejak meninggalkan zaman persekolahan pada usia 19 tahun.

"Dia bukan sahaja ayah malah mentor yang banyak membimbing saya dalam perniagaan dan kehidupan. Nasihat, tingkah laku serta falsafah hidupnya sentiasa menjadi inspirasi kepada saya. Pada saya, tanpa Pak Ali, siapalah Alias.

"Sebab itu semasa berbilang dengan beliau tentang jenama yang hendak digunakan pada perusahaan jeruk ini, saya terus mencadangkan namanya dan beliau pun bersetuju. Pada awalnya memang bunyi agak janggal dan kekompungan tapi lama-kelamaan nama Jeruk Madu Pak Ali sudah melekat pada hati pelanggan.

"Hari ini, saya berbangga kerana nama Pak Ali disebut di mana-mana sehingga ada pelanggan memberitahu saya, bila teringat jeruk, dia ingat nama Pak Ali. Begitulah impak dan legasi yang ditinggalkan Pak Ali walaupun sudah dua tahun beliau meninggal dunia akibat strok.

"Dulu, saya hanya peniaga pasar malam, lebih dua puluh tahun, sejak remaja, saya berniaga di sana. Sebut sahaja apa jenis perniagaan, nasi ayam, nasi kukus, tapai, barangan plastik dan buat kunci pendua, semua sudah saya cuba.

"Tapi, ternyata, rezeki saya akhirnya dengan jeruk, mungkin berkat nama Pak Ali, orang yang banyak berjasa kepada saya," kata Alias tidak putus-putus memberi penghargaan kepada ayahnya sepanjang temubual ini.

Mengimbau kembali jasa ayahnya, Alias mendedahkan, ketika baru menamatkan pelajaran dalam jurusan elektrik di Sekolah Vokasional Nibong Tebal, dia bercadang untuk mencari pekerjaan bagi membantu meringankan beban keluarga yang ketika itu bergantung hidup dengan berniaga di kantin Universiti Sains Malaysia (USM).

Apa yang memeranjatkan Alias apabila ayahnya mengoyak sijil kemahiran yang diperolehi di depan matanya sendiri. "Saya bertanya ayah mengapa dia mengoyak sijil saya dan beliau menjawab saya tidak perlukan sijil itu kerana beliau mahu menghantar saya

melanjutkan pelajaran ke UPM. Ketika itu saya terbayang Universiti Pertanian Malaysia atau disebut UPM.

"Saya hairan, bagaimana ayah hendak menghantar saya ke sana sedangkan sijil saya sudah dikoyak kerana itu satu-satunya kelayakan tertinggi yang saya ada. Malah, dengan sijil itu sekalipun saya tidak mungkin layak ke UPM kerana institusi pengajian itu lebih terarah kepada pertanian sedangkan saya memiliki sijil elektrik.

"Ketika saya masih kebingungan memikirkan soal itu, ayah memberitahu, dia mahu saya melupakan hasrat untuk kerja makan gaji sebaliknya mahu saya membabitkan diri dalam bidang peniagaan. Dan katanya universiti paling bagus untuk saya berjaya dalam bisnes ialah pasar malam.

"Barulah saya faham UPM yang disebut ayah itu adalah 'Universiti Pasar Malam'," cerita Alias sambil ketawa kerana tidak dapat menahan kelucuan bila mengenang peristiwa itu.

Bermula dengan modal RM15 yang diberikan oleh Pak Ali, Alias memulakan perniagaan menjual ikan laga dan membuat kunci pendua di pasar malam sekitar Pulau Pinang. Selain itu, beliau turut berniaga di pasar pagi terutama pada hujung minggu.

"Pak Ali pernah memberitahu, pasar malam adalah universiti paling bagus untuk saya belajar selok-belok berniaga. Ia adalah tempat untuk saya membuang rasa malu dan rendah diri. Selain itu, pelanggan adalah guru saya kerana merekalah yang akan memberi komen sama ada barangan yang kita jual itu bagus atau tidak, kalau jual makanan, ia sedap atau tidak.

"Pak Ali juga sangat mementingkan disiplin dalam bekerja kerana bagi beliau, masa itu sangat berharga dan tidak boleh dibazirkan walaupun sesaat. Malah, beliau sering mengingatkan saya agar mengikut cara orang Cina berniaga yang memulakan perniagaan seawal pagi.

"Beliau pernah mengejutkan saya pada pukul 4 pagi dan mengajak saya ke pasar. Di sana, dia tunjukkan kepada saya bagaimana orang Cina sudah mula berniaga sedangkan orang kita masih bersemit. Itulah cara Pak Ali membuka minda saya.

"Malah, dalam berniaga, Pak Ali mengajar saya

agar jangan sesekali menipu kerana katanya jujur itu mahal harganya. Beliau juga sentiasa mengingatkan saya walau apa pun kejayaan yang saya capai, jangan sesekali lupaikan ayah dan ibu.

"Beliau juga mahu saya menolong orang susah bila saya sudah senang. Malah, satu sebab mengapa saya tidak menggunakan mesin untuk memproses buah-buahan untuk dijadikan jeruk adalah kerana melaksanakan amanah ayah yang mahu saya memberi peluang pekerjaan kepada mereka yang memerlukan.

"Beliau berkata memang secara praktikalnya, penggunaan mesin menyebabkan kerja lebih cepat dan produktif berbanding tenaga manusia tapi jika saya menggunakan mesin bermakna saya menutup rezeki ramai orang terutama mereka yang memerlukan," katanya.

Menurut Alias, Pak Ali turut memaksa isteri beliau, Norisma Ishak, agar berhenti kerja dan membantunya di pasar malam. Ini kerana ayahnya berpendapat, suami isteri harus sehaluan dalam mengemudi rumah tangga.

"Ketika itu memang berat untuk isteri saya meninggalkan kerjaya sebagai pegawai bank tapi dia terpaksa akur dengan kehendak Pak Ali. Saya masih ingat, pada hari pertama saya bawa isteri berniaga di pasar malam, dia menyorok di bawah meja kerana malu ditegur rakan sekerjanya yang datang membeli-belah di situ.

"Tapi, hari ini, isteri saya sendiri mengakui betapa tindakan Pak Ali menjadikan dia lebih bersedia menjalankan tanggungjawab sebagai pengurus di syarikat yang diusahakan oleh kami. Malah, dua anak kami, Mohd Amzal, 20, dan Mohd Akmal, 19, kini turut bekerja di sini.

"Saya mahu anak mewarisi perniagaan dan meneruskan legasi Pak Ali apabila saya tiada kelak. Malah, apa sahaja ilmu yang diberi oleh beliau kepada saya kini saya turunkan kepada anak," ujarnya.

Alias berkata, selain ayahnya, beliau juga banyak terhitung budi dengan agensi kerajaan seperti PERDA, Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI), Lembaga Pertubuhan Peladang (LPP), Jabatan Pertanian, Majlis Amanah Rakyat (MARA), Kementerian

**BERMULA tiga pekerja, Jeruk Madu Pak Ali Enterprise kini memiliki 120 kakitangan.**



**ISTERI, Norisma, antara tulang belakang kejayaan Alias.**



**ALIAS meninjau kerja pemrosesan di kilang bagi memastikan kualiti jeruk vana dihasilkannya.**

**ALIAS menggunakan tenaga manusia berbanding mesin bagi kerja pemrosesan demi memberi peluang pekerjaan kepada penduduk sekitar.**



Industri dan Perdagangan Antarabangsa (MITI) serta Kementerian Pelancongan Malaysia.

"Agensi itu membantu saya daripada segi kewangan, pembekalan bahan, penambahbaikan kualiti produk, penjenamaan, promosi, pemasaran serta menembusi pasaran antarabangsa," ujar Alias.

Alias kini melalui syarikat Pak Ali Food Industries dan Pak Ali Food Technology mula meneroka bisnes berkaitan makanan seperti jus buah pala, kuah rojak, asam madu, dodol durian dan halwa kering. Beliau juga dalam peringkat kajian untuk mengeluarkan produk kecantikan berasaskan kulit buah-buahan.

## Melancong sambil 'belajar'

1. Hobi masa lapang? Bermain badminton.
2. Aktiviti bersama keluarga? Melancong sambil 'belajar'. Sudah melancong ke 40 negara merangkumi Eropah, Asia Barat dan Asia. Terkesan melihat kebangkitan negara pernah dilanda perang seperti Bosnia, Croatia dan Slovenia. Di Geneva, saya mengagumi budaya mereka sementara di Jepun, saya mempelajari budaya kerja dan teknologi mereka.
3. Tokoh idola? Ayah saya, Pak Ali.
4. Prinsip hidup? Berdisiplin, kunci utama kejayaan.
5. Jeruk kegemaran? Mangga.
6. Cita-cita asal? Sebarang pekerjaan asalkan 'makan gaji'.
7. Visi masa depan? Martabatkan Jeruk Madu Pak Ali di pasaran dunia.

FOTO ROSLIN MAT TAHIR